# 有关企业晚会主持稿参考通用(3篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-11-26

*有关企业晚会主持稿参考通用一如何写创业项目计划书。看下文创业项目计划书范文。大家就会明白。 对于正在寻求资金的风险企业来说，创业项目计划书就是企业的电话通话卡片。创业项目计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。对初创的风险企业来说，创业项目...*

**有关企业晚会主持稿参考通用一**

如何写创业项目计划书。看下文创业项目计划书范文。大家就会明白。 对于正在寻求资金的风险企业来说，创业项目计划书就是企业的电话通话卡片。创业项目计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。

对初创的风险企业来说，创业项目计划书的作用尤为重要，一个酝酿中的项目，往往很模糊，通过制订创业项目计划书，把正反理由都书写下来。见后再逐条推敲。创业者这样就能对这一项目有更清晰的认识。可以这样说，创业项目计划书首先是把计划中要创立的企推销给了创业者自己。

其次，创业项目计划书还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资家，公司创业项目计划书的主要目的之一就是为了筹集资金。因此，创业项目计划书必须要说明：

(1)创办企业的目的——为什么要冒风险，花精力、时间、资源、资金去创办风险企业

(2)创办企业所需多少资金为什么要这么多的钱为什么投资人值得为此注入资金对已建的风险企业来说，创业项目计划书可以为企业的发展定下比较具体的方向和重点，从而使员工了解企业的经营目标，并激励他们为共同的目标而努力。更重要的是，它可以使企业的出资者以及供应商、销售商等了解企业的经营状况和经营目标，说服出资者(原有的或新来的)为企业的进一步发展提供资金。

正是基于上述理由，创业项目计划书将是创业者所写的商业文件中最主要的一个。那么，如何制订创业项目计划书呢

一、怎样写好创业项目计划书

那些既不能给投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的创业项目计划书，其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保创业项目计划书能“击中目标”，创业者应做到以下几点：

1.关注产品

在创业项目计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段它的独特性怎样企业分销产品的方法是什么谁会使用企业的产品，为什么产品的生产成本是多少，售价是多少企业发展新的现代化产品的计划是什么把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和创业者一样对产品有兴趣。在创业项目计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事——商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订创业项目计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。创业项目计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊!”

2.敢于竞争

在创业项目计划书中，创业者应细致分析竞争对手的情况。竞争对手都是谁他们的产品是如何工作的竞争对手的产品与

本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点竞争对手所采用的营销策略是什么要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，创业项目计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。在创业项目计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

3.了解市场

创业项目计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。创业项目计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。创业项目计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员企业是使用转卖商、分销商还是特许商企业将提供何种类型的销售培训此外，创业项目计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

4.表明行动的方针

企业的行动计划应该是无解可击的。创业项目计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场如何设计生产线，如何组装产品企业生产需要哪些原料企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源生产和设备的成本是多少企业是买设备还是租设备解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

5.展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：

“看，这支队伍里都有谁!如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛!”管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在创业项目计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。创业项目计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

6.出色的计划摘要

创业项目计划书中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是创业者所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

二、创业项目计划书的内容

1.计划摘要

计划摘要列在创业项目计划书的最前面，它是浓缩了的创业项目计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍;主要产品和业务范围;市场概貌;营销策略;销售计划;生产管理计划;管理者及其组织;财务计划;资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的创业项目计划书。最后，还要介绍一下创业者自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的成绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：(1)企业所处的行业，企业经营的性质和范围;(2)企业主要产品的内容;(3)企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求;(4)企业的合伙人、投资人是谁;(5)企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需2页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”。

2.产品(服务)介绍

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业项目计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般的，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。一般地，产品介绍必须要回答以下问题：(1)顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处(2)企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品(3)企业为自己的产品采取了何种保护措施，企业拥有哪些专利、许可证，或与已申请专利的厂家达成了哪些协议(4)为什么企业的产品定价可以使企业产生足够的利润，为什么用户会大批量地购买企业的产品(5)企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。 产品(服务)介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

3.人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在创业项目计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业项目计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图;各部门的功能与责任;各部门的负责人及主要成员;公司的报酬体系;公司的股东名单，包括认股权、比例和特权;公司的董事会成员;各位董事的背景资料。

4.市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。 市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求需求程度是否可以给企业带来所期望的利益新的市场规模有多大需求发展的未来趋向及其状态如何影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些是否存在有利于本企业产品的市场空档本企业预计的市场占有率是多少本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响等等。

在创业项目计划书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述;竞争厂商概览;目标顾客和目标市场;本企业产品的市场地位;风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。创业者应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

5.营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：(1)消费者的特点;(2)产品的特性;

(3)企业自身的状况;(4)市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。 在创业项目计划书中，营销策略应包括以下内容：(1)市场机构和营销渠道的选择;(2)营销队伍和管理;(3)促销计划和广告策略;(4)价格决策。 对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

6.制造计划

创业项目计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状;新产品投产计划;技术提升和设备更新的要求;质量控制和质量改进计划。

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，创业者应尽量使生产制造计划更加详细、可靠。一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何;怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可靠性;设备的引进和安装情况，谁是供应商;生产线的设计与产品组装是怎样的;供货者的前置期和资源的需求量;生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制;物料需求计划及其保证措施;质量控制的方法是怎样的;相关的其他问题。

7.财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制;损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果;资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：(1)创业项目计划书的条件假设;(2)预计的资产负债表;预计的损益表;现金收支分析;资金的来源和使用。

可以这样说，一份创业项目计划书概括地提出了在筹资过程中创业者需做的事情，而财务规划则是对创业项目计划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量，提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备的不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢这首先要取决于风险企业的远景规划——是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考现有市场的数据、价格和营销方式。因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得纯利，并把它的设想、管理队伍和财务模型推销给投资者。而准备进入一个已有市场的风险企业则可以很容易地说明整个市场的规模和改进方式。风险企业可以在获得目标市场的信息的基础上，对企业头一年的销售规模进行规划。

企业的财务规划应保证和创业项目计划书的假设相一致。事实上，财务规划和企业的生产计划、人力资源计划、营销计划等都是密不可分的。要完成财务规划，必须要明确下列问题：(1)产品在每一个期间的发出量有多大(2)什么时候开始产品线扩张(3)每件产品的生产费用是多少(4)每件产品的定价是多少(5)使用什么分销渠道，所预期的成本和利润是多少

(6)需要雇佣那几种类型的人(7)雇佣何时开始，工资预算是多少等等。

三、检查

在创业项目计划书写完之后，创业者最好再对计划书检查一遍，看一下该计划书是否能准确回答投资者的疑问，争取投资者对本企业的信心。通常，可以从以下几个方面对计划书加以检查：

1.你的创业项目计划书是否显示出你具有管理公司的经验。如果你自己缺乏能力去管理公司，那么一定要明确地说明，你已经雇了一位经营大师来管理你的公司。

2.你的创业项目计划书是否显示了你有能力偿还借款。要保证给预期的投资者提供一份完整的比率分析。

3.你的创业项目计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。要让投资者坚信你在计划书中阐明的产品需求量是确实的。

4.你的创业项目计划书是否容易被投资者所领会。创业项目计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。此外，还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

5.为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写的引人入胜。

**有关企业晚会主持稿参考通用二**

电网公司召开的20xx年工作务虚会议，了解到会议的内容与性质，认识到公司在新的一年里加强电力供应以及城农网建设的任务。石总经理一番意会深长的讲话，使我们认真地总结过去一年里的工作态度、作风，在肯定举得成就的同时并检讨工作中犯过的错误，寻找存在不足，以寻求在今后工作诸方面改革并自我完善。在新的一年里面临新的挑战，我们清清楚楚认识到工作需当认清形势，统一思想，形成共识，营造和谐团队，严律守纪，规范职业道德，提升职业素质，努力奋斗，与时俱进，放眼世界，继往开来，憧憬曼妙的未来。

石总经理画龙点睛地指出今年贵州电网公司的任务建设，即言简意赅概括性地总结“抓市场，重管理，围绕一个核心，突出两条主线，抓好三个中心任务”，使我们大抵知道今年的总体工作思路，更重要的是体会到此次会议转达了振奋人心的精神，这种具有指导意义的精神成为我们今后工作中批判战略方针，兢兢业业工作，踏踏实实做人，做到品德兼优的职业员工。

作为铝线车间电工班的班长，我更能够发自内心的感受到企业需重管理的重要性。企业管理和治理国家在很大程度上来说是一致的道理，在企业的所有资源中，最重要的不是钱，也不是机器和市场，而是人。随着现代化企业的发展进步，以人为本的企业管理理念越来越来深入人心。所以，以人为本的管理模式则是要求领导与下属的关系要做到依靠人、尊重人、激发人，唯有这样怀柔的领导才能使企业走上正规，迅速发展。

当今社会，企业管理已经开始从过去单纯的追求利润，转为越来越重视利润的创造者——员工的因素。故公司的制度化管理和人性化管理相结合更能有效地促进企业绩效的最大优化，才能使公司生机勃勃，熠熠生辉。

所谓人性化管理是在充分认识人性的基础上，按照人性的原则去管理，利用和发扬人性中有利的东西为管理和发展服务，同时对于人性中不利的一面进行抑制，弱化其反面作用。采取“人性”的方式方法，尊重个性，而不是主观地以组织意志和管理者的意志来约束和限制员工，在实现共同目标的前提下，结合工人的“个人空间”，而不仅仅是靠理性的约束和制约制度的规定来进行管理。

人性化管理和制度化管理结合起来才是最有效的管理方式。人化管理更能强调管理的艺术性，而制度化管理更能强调管理合理的科学性。两者相辅相成，人性化管理应当以合理的科学的制度为前提。制度化管理是企业管理中的“硬件”，而人性化管理是企业管理中的“软件”。“硬件”是基础，而要运作更好，效率更高，则要有更好的“软件”。

总而言之，言而总之。以人为本的人性化管理可以使管理更加富有人情味，更具有个性化。借助金融文化建设实现对人的引导和激励，并以此使员工对企业产生心理上的归属感，从而更加积极主动地为企业做出更大的贡献，进而保持员工队伍稳定，人心思进，实现综合竞争力的不断增强，保持企业的健康，快速发展。能做到这一点，也是确切地做到符合党中央提出的“重民生，保民生，改善民生，建设民生”的政策方针，更是企业蒸蒸日上的驱动力。

我始终坚信在坚定不移地执行贵州电网公司的正确战略思想，运用科学发展的观点，全面践行南网方略，以饱满的热情、昂扬的斗志，扎实工作，一切从实际出发，实事求是，努力做到最好，公司定会日新月异，蓝图定会振奋人心。

**有关企业晚会主持稿参考通用三**

一、今后五年工作目标

各位代表，今后的五年是我县科学发展、跨越赶超、充满希望的五年，也是推进和谐发展建设中国雪都和打造东方“达沃斯”关键的五年。摆在我们面前的中心任务，就是要找准定位、抓住工作着力点，动员广大职工在全县实现绿色崛起、建设富裕和谐新崇礼的总要求中发挥主力军作用，全县工会工作的指导思想是：紧紧围绕“推进科学发展，致力跨越赶超，实现绿色崛起，建设富裕和谐新崇礼”的工作主题，以开展“面对面、心贴心、实打实服务职工在基层”活动为主线，着力落实“两个普遍”，推进构建和谐劳动关系;着力加强维权帮扶，在保障和改善民生中发挥作用;着力推进企业文化、职工文化建设，为文化大繁荣增光添彩;着力加强工会自身建设，全面提升服务职工的能力;着力团结动员广大职工勤奋劳动，诚实劳动，创新劳动，为全县经济和社会各项事业的快速健康发展做出新的贡献。

主要目标是：坚持“党建带工建、工建服务党建”的工作方针，深入推进“两个普遍”，基层工会组建率和职工入会率均达到90%以上。企业健全工资集体协商制度，集体合同签订率达到90%以上。团结动员职工积极开展多种形式的创先争优建功立业活动，深化当好主力军，建功“”和谐奔小康主题竞赛。扎实做好群众工作，形成主动、依法、科学维权长效机制。工会基层组织规范化建设要有新进展，基层工会的活力进一步增强，工会服务基层、服务会员的体系建设更加完善，80%的基层工会组织达到规范化标准。全县工会工作影响力、带动力明显提升，全县工会工作进入全省先进行列。

(一)围绕“”规划目标，引导广大职工立足岗位创先争优建功立业。一是继续深入开展劳动竞赛活动。要紧扣科学发展主题，抓住加快转变经济发展方式主线，在推动经济结构战略性调整，推进科技进步和创新，加快资源节约型和环境友好型社会建设等方面切实发挥作用。要建立健全工作机制，引领劳动竞赛深入开展。二是大力推进职工技术创新。要围绕发展转型、结构调整、产业升级、节能环保等目标任务，组织企业职工开展技术创新、节能减排竞赛活动和职工技能培训活动。三是继续开展“安康杯”竞赛活动。督促企业搞好职工安全培训，树立安全意识，提高安全生产技能。积极参与职工卫生监督检查，事故隐患和职业病危害排查治理活动，促进企业提高安全管理水平。

(二)积极推进“两个普遍”，不断扩大工会工作覆盖面，增强工会组织凝聚力。一是依法推动企业普遍建立工会组织。继续推进组建工会和发展会员工作，重点做好非公企业和商贸、餐饮、服务等第三产业以及新的社会组织建会工作，使组建工作始终与经济发展同步伐。同步建立经费审查委员会、女职工委员会，严格基层工会组建审批制度。继续实行实名制录入动态管理，提升工会组织建设管理水平。切实加强基层工会规范化建设，严格落实“八有”(即有牌子、有章子、有主席、有场所、有制度职责、有计划、有总结、有记录)标准，积极推进基层工会法人资格认证工作，确保基层工会取得民事法律主体地位。二是依法推动建会企业普遍建立工资集体协商制度。全县已建工会组织的企业全部建立工资集体协商制度，使职工工资收入随企业发展正常增长，构建和谐稳定劳动关系，促进全县社会和谐稳定。

(三)发展和谐劳动关系，维护职工队伍和谐稳定。一是建立工会维稳工作机制。建立健全工会信息报送、信访接待、沟通协调群体性事件应急处理等工作机制，协助党政把矛盾化解在基层，解决在萌芽状态。二是开展劳动关系和谐企业创建活动，使之成为服务和谐崇礼建设的重要载体。要将劳动关系和谐作为评选先进、选树劳模的必备条件，督促企业自觉履行社会责任。推动形成党政支持、多方协同、企业和职工参与、工会运作的工作格局。三是借助职工群众工作室，切实发挥作用。四是加强职代会等民主管理工作，维护职工民主权利。积极推进职代会制度化、标准化建设，职代会建制率力争达到建会企业的90%以上。五是建立职工法律援助制度，依法维护职工权益。要积极参与劳动争议案件仲裁和调解工作，企业劳动争议调解委员会要切实发挥作用，建立职工法律援助制度，开展法律维权服务，在依法维权方面有所作为。

(四)努力做好新形势下职工群众工作，扎扎实实为职工群众办实事、做好事、解难事。一是开展农民工就业援助行动。通过职业培训、职业介绍等形式，不断加大对农民工劳务输出力度，为下岗职工和农民工就业提供更有效职介服务。与有关部门联手开展阳光就业行动，尽力帮助困难职工家庭高校毕业生实现就业。二是继续开展职工重大疾病医疗互助活动。加大宣传力度，完善管理办法，使患病职工多受益，让职工重大疾病医疗互助活动成为工会改善民生的一大“品牌”工作。三是不断延伸“金秋助学”链条，打造精品工程。“金秋助学”要逐步由单一入学救助延伸到就学、就业的全程救助和跟踪服务，在协助政府缓解因学致贫方面发挥应有的作用。四是搞好职工服务中心规范化建设，强化服务功能。职工服务中心转型升级后，使工会服务对象逐步由特殊群体向全体会员转化，要面向广大职工、会员做好服务工作。五是积极实施“职工素质提升工程，培养造就一支知识型、技能型、创新型”职工队伍。推进“职工书屋”建设，每年力争在企业建3家“职工书屋”，形成工会固定的先进文化传播阵地，为推进企业和谐文化建设发挥作用。六是扎实推进企业文化建设，不断丰富和满足职工群众日益增长的精神文化需求。努力建设和培育一批职工业余文化团队，广泛开展形式多样，喜闻乐见的文化体育活动。

(五)以改革创新精神加强工会自身建设，不断提高工会工作的整体水平。一是加强思想建设，努力提高理论素养。进一步强化学习意识，自觉用中国特色社会主义理论体系武装头脑，努力建设学习型工会。二是加强作风建设，把工会工作真正落实到基层和职工群众中去。切实转变工作作风，进一步提高服务基层、服务职工水平。不断强化群众意识，带头深入基层，密切同职工群众的联系，真心实意为职工群众排忧解难。三是加强能力建设，不断提高工作水平。加大教育培训力度，使广大工会干部政治坚定、业务扎实、作风过硬、廉洁自律。四是推动工会工作创新发展。继续完善工会经费“大征管”机制，积极推行“以审促收”，加快实行基层组建与经费征管信息资源对接，确保工会经费的应收尽收，持续增长。加强财务管理和资产管理，实现工会资产的保值增值。健全完善审计监督机制，充分发挥工会经费审查委员会的作用。积极推进工会女职工组织建设，切实维护女职工合法权益和特殊权益。加强工会信息、统计、档案等基础工作，对标先进，创先争优，促进工会各项工作的创新发展。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！